

Секция 4

ЭКОНОМИКА И ПРАВО В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО КУЛЬТУРНОГО РАЗВИТИЯ

Руководители секции:

О. Т. БОГОМОЛОВ	академик РАН, доктор экономических наук, профессор, почетный директор Института международных экономических и политических исследований РАН
Г. А. ГАДЖИЕВ	судья Конституционного Суда РФ, доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист РФ, почетный доктор СПбГУП
В. Е. ЧУРОВ	председатель Центральной избирательной комиссии РФ, профессор СПбГУП
Н. П. ШМЕЛЕВ	директор Института Европы РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
Ю. С. ШЕМШУЧЕНКО	директор Института государства и права им. В. М. Корецкого НАН Украины, иностранный член РАН, академик Национальной академии наук Украины, доктор юридических наук, профессор

М. Н. Барышников¹

БИЗНЕС В ДИАЛОГЕ КУЛЬТУР: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И КУЛЬТУРНЫЕ ДОМИНАНТЫ

Национальные интересы — это исторически оформившаяся совокупность групповых интересов, баланс которых определяется этнокультурной и государственной идентичностью. В данном смысле диалог культур необходимо рассматривать как важнейшую часть процесса складывания глобального хозяйственного пространства, в том числе в его интегративном этническом и конфессиональном выражении. На протяжении XIX–XX веков институциональные ограничения социокультурных (в том числе этнических, религиозных, семейных и языковых) предпочтений обрели роль ключевого фактора обновления экономических и финансовых отношений, эволюционировавших от частной к ассоциированной форме организации² в условиях ослабления государственного вмешательства в хозяйственную жизнь общества. Подобная эволюция сопровождалась

ростом масштабов межкультурного взаимодействия, что обуславливало использование дополнительных самоограничений, а также поиск новых «регуляторов» — неформальных и правовых институтов, призванных согласовывать индивидуальные и групповые интересы применительно к реализуемым целям экономической деятельности. Другими словами, ослабление государственного контроля над хозяйственными процессами определялось ростом значимости ассоциированных форм предпринимательства, позволявших использовать различные модели институционального и организационного саморегулирования для преодоления эгоистических настроений в их этническом или конфессиональном выражении. В конечном счете возникала та или иная структура ограничений, определявшая новые правила игры применительно к потребностям экономического развития.

Применительно к малому, среднему или крупному бизнесу можно говорить о той или иной форме ассоциированного предпринимательства, ориентированной на повышение эффективности хозяйственной деятельности в рамках реализуемой модели институционального согласования внутри- и межгрупповых интересов. Анализ исторического развития фирмы как интегративного механизма согласования индивидуальных и групповых интересов, выявляющихся в процессе социализированного взаимодействия субъектов рыночной деятельности, предполагает изучение экономических, а также связанных с ними социокультурных параметров технологических, организационных и институциональных изменений. В данном случае организация (фирма) выступает как ассоциированная форма целевого

¹ Заведующий кафедрой истории Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена, доктор исторических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ. Автор более 100 научных публикаций, в т. ч.: «Политика и предпринимательство в России: (Из истории взаимодействия в начале XX века)», «История делового мира России», «Деловой мир Петербурга: исторический справочник», «Деловой мир России: историко-биографический справочник», «Деловой мир дореволюционной России: индивиды, организации, институты», «Баланс интересов в структуре собственности и управления российской фирмы в XIX — начале XX века», «Российские фирмы в XIX — начале XX в.: собственность, управление, индивидуальные и групповые интересы», «Фирмы, институциональные ограничения и эффективность хозяйствования: из истории российского бизнеса начала XX века» и др.

² Ассоциированное предпринимательство — организационно-правовая структура фирмы (в форме товарищества или общества), используемая для реализации долгосрочных групповых интересов при наличии принадлежащих участникам долей (вкладов) в учредительском капитале.

привлечения и распределения ресурсов (сырьевых, производственных, финансовых, интеллектуальных, информационных и т. д.), в рамках которой обеспечивается разработка и реализация стратегических и оперативных планов, направленных на повышение эффективности функционирования предприятия. В свою очередь «институты» рассматриваются как неформальные и правовые регуляторы, используемые в процессе создания и развития организации для поддержания баланса индивидуальных и групповых интересов в условиях существующей ограниченности ресурсов.

В историческом плане именно фирма оказалась способна аккумулировать разнообразные предпочтения лиц, непосредственно (или опосредованно) заинтересованных в успешном функционировании предприятий¹. Обретение конкурентных преимуществ, в том числе за счет использования тех или иных организационных форм внутри- и межгруппового взаимодействия, непосредственно связывалось с определением перспектив развития бизнеса независимо от имеющихся этноконфессиональных предпочтений его участников. Например, успешная деятельность российских фирм (акционерных компаний и паевых товариществ) в последней четверти XIX — начале XX века в значительной мере определялась выходом их владельцев за рамки традиционных социокультурных предпочтений, поиск более широкого пространства хозяйственных отношений независимо от имеющихся этнических, религиозных или семейных связей. Речь идет об индивидуальных и групповых ограничениях, связанных с размером участия в уставном капитале, способами приобретения акций (паев), полномочиями общих собраний и директоров, соотношением прав внутренних и внешних собственников, сферой деятельности контрольных органов, механизмом распределения прибыли, особенностями выработки стратегических и оперативных планов, формами взаимодействия с поставщиками и потребителями, а также с общественными и властными структурами и т. д. Отсюда следует вывод: чем более полным является построение баланса интересов вне национальных или религиозных предпочтений, тем эффективнее при всех прочих условиях будет действовать фирма в сравнении со своими конкурентами.

Не выходя за рамки культурной идентичности, невозможно определить стратегические параметры и, в конечном счете, перспективы интернационального развития организации (фирмы) в ее инновационном содержании. Эгоистическое (оппортунистическое) поведение является прямым следствием неспособности или нежелания индивида (группы лиц) ограничивать свои предпочтения применительно к меняющейся хозяйственной среде. С другой стороны, использование открытых коммуникационных моделей индивидуального и группового взаимодействия позволяет с наибольшей результативностью выстраивать как стратегические, так и оперативные планы развития компаний с учетом не только финансово-экономического и тех-

нологического, но и социокультурного пространства их операций.

Переход от индивидуального предпринимательства к фирме предполагает использование широкого спектра формальных и неформальных ограничений, в том числе хозяйственного, правового, этнокультурного, религиозного, семейно-родственного и психологического свойства, регулирующих процесс привлечения и распределения ресурсов. В конечном счете эффективность ассоциированного предпринимательства зависит от способности заинтересованных сторон принимать оптимальную организационную «форму» поведения, иначе говоря, от готовности жертвовать некоторыми из своих интересов ради достижения общих целей. Подобная «жертва» отнюдь не должна обязательно возлагаться на всех равномерно. Другими словами, кто-то жертвует больше, кто-то — меньше. Главным здесь является, во-первых, готовность добровольно отказаться от соблюдения устоявшихся правил, традиций, норм поведения, и, во-вторых, вытекающий отсюда результат: насколько подобные ограничения позволяли повысить эффективность участия в предпринимательской деятельности в ее ассоциированной форме. Подчеркнем, что в глобализированном мире возрастающая величина трансакционных издержек² (здесь отметим, что коррупция является одним из традиционно используемых неформальных способов их снижения) стимулирует спрос на передовые для своего времени организационные ресурсы, позволяющие привлекать качественно новые, не имеющие этнического, конфессионального или семейного содержания регуляторы внутри- и межгруппового взаимодействия.

В контексте сказанного подчеркнем, что инновационные процессы в современной российской экономике не могут не сопровождаться изменениями в сфере неформального и правового регулирования предпринимательской деятельности. В первую очередь речь идет об институциональных преобразованиях, ориентированных на создание новых механизмов социально-экономического взаимодействия. Инновационные усилия должны сопровождаться перестройкой системы определения, согласования и защиты внутри- и межгрупповых интересов независимо от их социокультурного содержания. Переход к более эффективным регуляторам в области хозяйственных отношений призван обеспечить оптимальный вариант обновления баланса культурных предпочтений при одновременном укреплении принципов группового самоуправления как гаранта поддержания необходимого равновесия в меняющейся социальной структуре общества. С одной стороны, необходимо создать новую модель согласования межгрупповых интересов, с другой — найти приемлемые правовые и организационные решения, способные активизировать участие индивида в экономическом развитии страны. В последнем случае важнейшими становятся проблемы, связанные с поддержкой малого (семейного) и среднего бизнеса, а также

¹ Предприятие рассматривается как имущественная форма целевого потребления ресурсов с соответствующим выполнением работ определенного профиля, объема и качества.

² Под трансакционными понимаются прямые и косвенные издержки (материальные, финансовые, информационные, временные, психологические и т. д.), возникающие при взаимодействии заинтересованных сторон в процессе достижения ими долговременных экономических целей.

со стимулированием перехода частных предприятий к ассоциированным моделям организации как более эффективным с точки зрения перспектив хозяйственной модернизации.

Важно отметить, что институциональные ограничения этноконфессиональных предпочтений выступают не в виде застывших рамок, а в качестве постоянно меняющейся структуры неформального и правового взаимодействия, в пределах изменений которой используются наиболее оптимальные, результативные варианты хозяйственных отношений. Именно готовность принять и использовать участниками рыночных отношений тех или иных регуляторов превращает последние из абстрактных предписаний в институциональный каркас баланса интересов, обозначая вместе с тем направление его дальнейшей оптимизации. На уровне ассоциированного предпринимательства согласование социокультурных предпочтений в процессе определения их баланса может осуществляться в рамках устава публичной компании путем координации целей и оперативных задач коммерческой деятельности, размера и структуры акционерного капитала, места и роли собрания пайщиков (акционеров), полномочий правления, совета и ревизионной комиссии, способа распределения прибыли и т. д.

Сбалансированное представительство фирмами внутри- и межгрупповых интересов обеспечивает оптимальное функционирование рыночных отношений в их наднациональном выражении. Именно ассоциированное предпринимательство в своей исторической эволюции заложило организационную основу предсказуемой и результативной экономической деятельности, в том числе в ее инвестиционной и инновационной составляющей. Фирмы как саморегулируемые коммерческие организации, согласующие индивидуальные и групповые предпочтения в тех или иных рамках институциональных ограничений, способны самостоятельно, без вмешательства властных структур определить перспективы своего развития. В свою очередь поддержание баланса интересов предполагает готовность и способность хозяйствующих субъектов к выходу за рамки социокультурной идентичности с целью более эффективного достижения поставленных целей. Неудачи деятельности фирмы связаны прежде всего с попытками подменить ассоциированную форму предпринимательства частной или внутригрупповой, с соответствующей подменой результатов: межгрупповую «эффективность» на одну из ее составляющих — групповую «прибыльность». В связи с этим подчеркнем, что институциональные ограничения не препятствуют желанию отдельных лиц или

групп выражать свои этнические и религиозные предпочтения; их предназначение — согласовывать индивидуальные и групповые интересы (находя основу для их равновесия) в соответствии с принимаемыми целями совместной деятельности.

Цель институциональных ограничений — координация социокультурных предпочтений, и в этом смысле определение их баланса на основе взаимоприемлемых неформальных норм поведения и в соответствии с принятыми (или предполагаемыми к заключению) соглашениями юридического характера. От того, насколько этнические группы готовы (способны) придерживаться в сфере экономической деятельности данных соглашений, зависит в конечном счете результативность их совместной деятельности, в том числе в плане обеспечения прав собственности, создания эффективной структуры управления и выполнения заключенных контрактов. При благоприятном развитии событий происходит институционализация прав собственности и правил, регулирующих конкуренцию и обмен, что облегчает установление оптимальных отношений между субъектами хозяйственной деятельности. На макроуровне это стимулирует, в свою очередь, инвестиции и инновационную активность, и в перспективе — экономический рост.

Таким образом, диалог культур важно рассматривать в контексте усиливающегося глобального хозяйственного взаимодействия, сопровождающегося готовностью к активному сотрудничеству на уровне надэтнических и надконфессиональных связей, и, соответственно, привлечением дополнительных институциональных ресурсов для поддержания баланса межгрупповых интересов. В микроэкономическом плане это касается, например, ограничений в отношении возможных этнических или религиозных источников конфликта интересов, проявляющегося на внутри- и межфирменном уровне. При этом речь идет не только о снижении конкретных транзакционных издержек (как, например, в случае поиска оптимального баланса интересов во взаимоотношениях между лицами различной национальной принадлежности), но и о поддержании в целом устойчивого социокультурного равновесия в среде заинтересованных в деятельности компании сторон. В свою очередь в макроэкономическом отношении необходимо говорить об объективном характере формирования глобальных хозяйственных связей, предполагающих отказ от групповых социокультурных (в том числе этноконфессиональных) предпочтений в пользу наднациональных регуляторов экономических и финансовых интересов.